

Panattoni France

La logistique de dimension européenne



Salvi Cals

Stratégie, recrutements, nouvelles opérations, volonté de devenir un acteur de référence : Panattoni France affiche ses ambitions. L'entité dirigée par Salvi Cals (MRICS, ex-Prologis) a démontré l'ampleur de son potentiel depuis moins d'un an. Sa force de frappe financière et son réseau international lui permettent de servir d'emblée des utilisateurs et des investisseurs de toute taille, tout en tissant progressivement son maillage dans l'hexagone. Portrait de ce nouvel acteur très, très significatif.

Vous êtes le directeur général de Panattoni France dont le bureau parisien a ouvert en septembre 2021. Pour quelles raisons et avec quelles ambitions ?

Salvi Cals : Je crois que pour expliciter notre démarche, il y a deux thèmes intéressants à mettre en avant. Le premier, effectivement, c'est l'ouverture de notre bureau français, il y a moins d'un an, dans le cadre de l'évolution logique d'un groupe qui est, par ailleurs, leader en Europe sur le développement de l'immobilier industriel et logistique. Le second réside dans notre stratégie en France. En deux mots : une couverture nationale et, peut-être, la volonté de travailler différemment de la plupart de nos concurrents pour apporter des solutions différenciées.

Peut-on dire que Panattoni a constaté le potentiel du marché français et qu'il ne lui était plus possible de rester à l'écart ?

S. Cals : En fait, notre démarche s'inscrit dans une vision mondiale. Panattoni est un groupe d'origine américaine qui est présent en Europe depuis 2005. Il a connu un fort développement sur ce continent avec un tropisme initial marqué sur l'Europe centrale et orientale, avant de se rapprocher, petit à petit, des territoires de l'Europe occidentale. Depuis quelques années, nous sommes leader de notre secteur en Allemagne et nous avons également repris une société indépendante au Royaume-Uni. Restait à mettre en place une couverture sur l'Europe Sud-Ouest : au cours des deux dernières années, nous avons ouvert des bureaux dans un croissant qui va de la Suède à l'Italie, en passant par les Pays-Bas ou l'Espagne. Nous y déployons ce qui fait notre succès dans les pays où nous sommes implantés depuis longtemps.

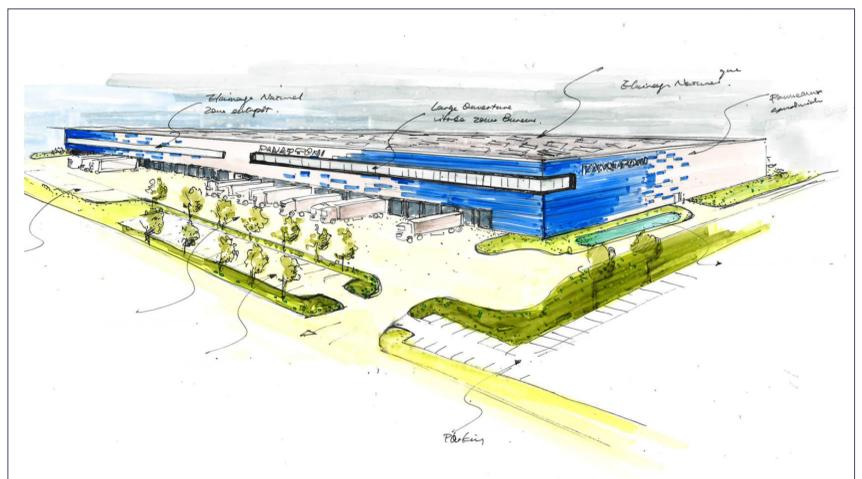
Quelle est l'ordre de grandeur de cette trajectoire européenne ?

S. Cals : Pour vous donner une idée des volumes, en 2018, 2019 et 2020, nous sommes sur un rythme d'environ 2 millions de m² développés par an : soit trois fois plus que nos principaux concurrents alors que nous ne couvrons pas la totalité des pays. Nous sommes vraiment sur une trajectoire européenne importante. D'où la décision de déployer en France cette stratégie qui fonctionne bien et qui répond à des besoins affirmés. Nous mettons en place des partenariats avec un certain nombre de clients en développant avec eux des projets de manière successive et en les accompagnant sur des marchés où ils peuvent avoir des besoins.

Typiquement, notre premier dossier en Espagne a été réalisé avec Leroy Merlin pour qui nous avons déjà construit plusieurs bâtiments en Europe orientale.

Que voulez-vous dire exactement par « partenariats » avec des clients ?

S. Cals : Panattoni se positionne comme fournisseur de surfaces neuves industrielles de qualité pour des utilisateurs. Nos clients demandent aujourd'hui, de manière croissante, à avoir accès à des surfaces disponibles et à des bâtiments de grande qualité dans les délais les plus courts et sur l'ensemble du territoire européen. Ils ne sont pas toujours équipés pour le faire eux-mêmes ni en capacité de mobiliser des capitaux sur des projets qui prennent en général plusieurs années pour arriver à maturité. Donc, pour répondre à cette demande, nous faisons du développement clé en main pour ces clients, mais aussi beaucoup de développement en blanc pour disposer en permanence d'une offre en Europe. Très concrètement, si un client nous dit : « J'ai besoin de 20.000 m² dans trois mois », on lui présente une liste de bâtiments disponibles.



Croquis projet Panattoni Ormes - Agence Franc



Projet Allone Beauvais - Architecte Soho Atlas

En France, commencez-vous à disposer d'une telle liste ?

S. Cals : Nous avons déjà sécurisé deux opérations. La première consiste en la reprise d'une friche industrielle d'environ 15 ha à Allonne, dans l'agglomération de Beauvais, sur laquelle nous prévoyons de développer 45.000 m² de bâtiments en blanc. Le permis de construire est obtenu et la démolition des immeubles existants quasiment terminée, pour un volume d'investissement prévu de 35 M€.

La deuxième est une acquisition réalisée mi-février 2022 sur la commune d'Ormes à côté d'Orléans. Il s'agit d'un campus de bâtiments logistiques assez anciens, partiellement loués, sur lequel nous allons à la fois gérer le site et le reconstruire pour y créer deux plateformes logistiques classe A de 30.000 m² chacune, l'une en 2023, l'autre en 2024-25, au prix de 40 M€ de travaux.

Avez-vous d'autres opérations dans le tuyau ?

S. Cals : Je mentionnerai deux achats fonciers en cours sous exclusivité en Essonne et en Seine-et-Marne, d'une dizaine d'hectares au total, sur lesquels nous prévoyons de construire des parcs d'activité de l'ordre de 30 à 40.000 m² de surface totale. Nous travaillons également sur un certain nombre d'opérations trop peu avancées pour qu'il en soit fait mention dans cet entretien, mais qui pourront aller aussi bien de la frontière espagnole à la Bretagne, de la frontière suisse au Massif central, du Val de Loire à l'arc méditerranéen, etc.

Vous avez mentionné la volonté de travailler différemment de la plupart de vos concurrents.

Que recouvre cette expression ?

S. Cals : Elle veut dire deux choses. D'abord, que notre mode de fonctionnement consiste à monter des partenariats en amont avec des investisseurs institutionnels (private equity, fonds immobiliers, gestionnaires de fortune, family office, fonds souverains...). Cela nous donne accès à des capitaux importants dès le début des opérations, adaptés aux caractéristiques

de l'opération. Ensuite, dans une approche plus franco-française, ma vision du métier consiste à mettre l'accent sur le développement et le re-développement de friches et de bâtiments anciens, sur la reconstruction de la ville sur la ville, plutôt que sur la consommation de terres agricoles ou naturelles. La prise en compte des attentes de nos clients, de celles des parties prenantes locales et du cadre réglementaire montre qu'il y a un réel intérêt à suivre cette ligne. Cela permet notamment de limiter les difficultés qu'on peut rencontrer dans l'instruction des dossiers ou dans la réception des projets de la part des citoyens locaux.

Cela dit, le ZAN et la prise en compte de l'opinion publique sont des réalités qui concernent toute la profession...

S. Cals : Certes, mais au-delà de ces motivations un peu défensives, il y a aussi une vraie démarche positive. A Orléans, le projet que nous développons est situé sur un site logistique établi, proche du cœur de l'agglomération : une zone qui présente beaucoup de services de proximité et de facilités pour nos locataires futurs. Les salariés pourront venir au travail grâce aux mobilités douces. Ils ne seront pas tenus de prendre leur voiture et de consommer du carburant. Quant à l'intérêt business pour nos clients, il est évident : de tels sites historiques sont proches de la clientèle finale. Cela entraîne une flexibilité d'exploitation qu'on ne retrouve pas quand on est à 1 heure de route de la ville où l'on doit livrer.

Comment décririez-vous l'intérêt d'être adossé à un groupe de taille européenne ?

S. Cals : Pour moi, il y a plusieurs forces du modèle. La puissance financière du Groupe Panattoni et de ses partenaires investisseurs fait que nous pouvons nous positionner sur des opérations de toute taille, sans limite de volume unitaire ni de plafond en nombre de dossiers simultanés. Un autre avantage réside dans l'actionariat familial, puisque nous dépendons de Carl Panattoni, fondateur en

1986 aux Etats-Unis, propriétaire et Chairman de Panattoni Development Company. Nos circuits de décision sont extrêmement courts. Les dossiers que je recommande sont validés par notre CEO Europe dans des délais record. Cela nous permet de nous positionner très rapidement, ce qui est souvent un critère déterminant dans une affaire. Celui qui est capable de payer le bon prix tout de suite est généralement avantageux.

Comment se composent votre organisation et votre effectif en France ?

S. Cals : Moins d'un an après le lancement de notre activité en France, nous comptons désormais une dizaine de collaborateurs basés à Paris, dont la plupart affichent au moins 15 ans d'expérience dans la logistique, ce qui fait de nous, d'ores et déjà, l'une des équipes les plus chevronnées du marché. Parmi ces personnes, je mettrai en avant Grégoire Challe, directeur financier et responsable des opérations qui m'épaule sur l'ensemble des dossiers financiers et opérationnels. Nous venons également d'ouvrir notre bureau lyonnais, avec l'arrivée de Grégory Walker au sein de notre équipe de développeurs, en attendant d'autres développements dans les grandes métropoles françaises.



121 avenue de Malakoff
75016 Paris
Tél. : 01 89 20 26 00
<https://panattonieurope.com/fr>